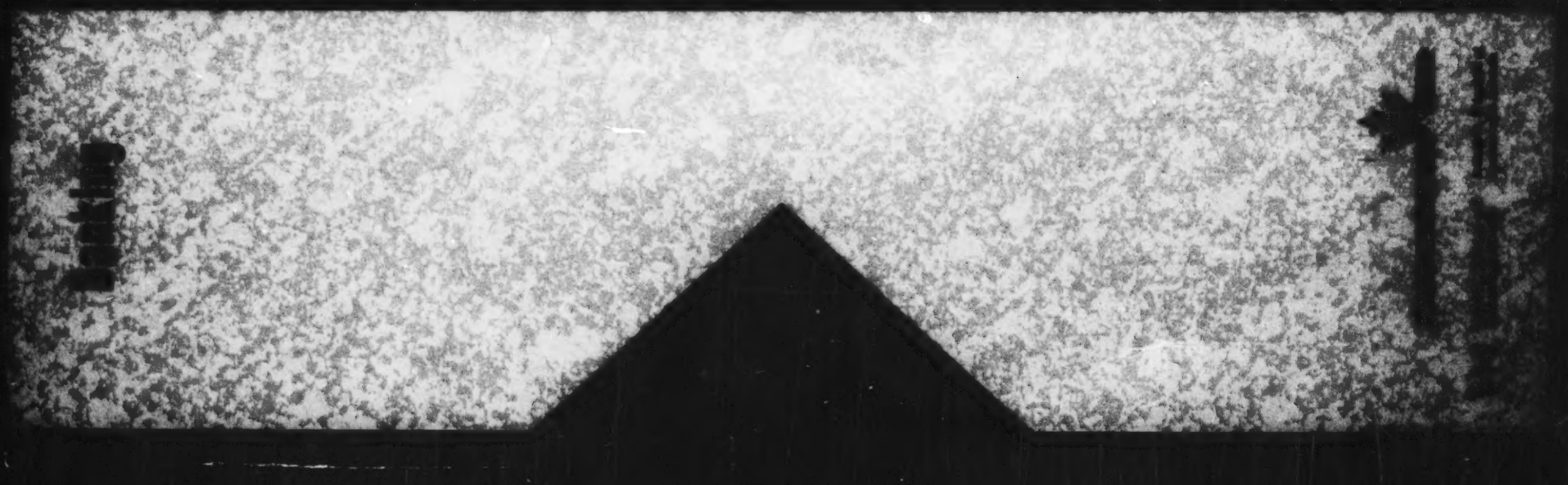
INDUSTRY PROFILE



ISTC Business Service Centres

These centres have been established in every Industry, Science and Technology Canada Regional Office and at Headquarters to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC services, information products, programs and expertise.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC publications, contact your nearest Business Service Centre. For more than one copy of ISTC publications, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

The material in this profile may be reproduced in whole or in part without permission. If reproducing extended passages, please acknowledge the source with appropriate credit.

Canada

(V.5 91 06)

92-03296/

I N D U S T R Y P R O F I L E

1990–1991

BANKING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

Canadians are served by a well-developed financial system in which a variety of institutions provide a diverse selection of financial services. Increasingly, institutions have been expanding the range of services that they provide to business and the public. This industry profile on *Banking* focuses specifically on the activities of banks chartered under the federal *Bank Act*. The profile examines three broad market segments that encompass banking operations: retail (personal), domestic-commercial and international-commercial.

Financial institutions now offer many competitive services, and the traditional boundaries among them are becoming blurred. Other financial intermediaries also accept deposits and provide personal loans and mortgages, but they generally differ from banks in that they have limited commercial lending powers. These "near banks"— trust and mortgage loan companies, credit unions and *caisses populaires* — are not covered in this profile. Industry profiles describing other financial services are available on

- *Life and Health Insurance*
- *Property and Casualty Insurance*
- *Venture Capital*

Structure and Performance

Structure

Banks are the main sources of financial services in Canada and provide over 100 retail financial services. These services normally include savings and checking accounts, loans with or without security, lines of credit, credit cards, financial leasing and banking-related data processing

services. Banks also handle foreign trade-related transactions, maintain safe-deposit facilities and accept deposits.

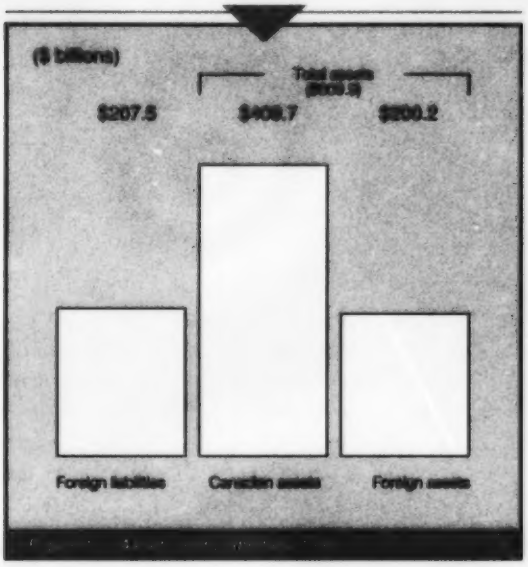
Canadian banks are chartered under the *Bank Act*, which is subject to regular parliamentary review. Banking is one of the most heavily regulated industries in Canada; the goals of such legislation are to ensure bank solvency, to help banks remain effective, efficient and competitive and to maintain public confidence in the banking system. While the federal government has sole jurisdiction over banks and the banking system, provincial governments can influence banking activities through their securities law, contract law and consumer protection legislation.

The *Bank Act* lists banks under its Schedule I or Schedule II, according to the diversity of the public distribution of their shares. Schedule I banks are widely held; no individual investor can own more than 10 percent. Moreover, no group of non-resident investors, except U.S. investors, can own more than 25 percent of any class of shares. Therefore, the Schedule I banks are Canadian-owned. Most Schedule II banks are closely held subsidiaries of foreign banks. In March 1991, there were eight domestic banks (seven Schedule I and one Schedule II) and 58 foreign bank subsidiaries (Schedule II banks).

The banking industry in Canada consists of a few large banks and many smaller banks. As of 31 October 1990 the six largest banks held almost 90 percent of total Canadian bank assets of $584 billion. (Figure 1 shows assets for the calendar year.) Known as the "Big Six," these banks, ranked by asset size, are the Royal Bank of Canada, Canadian Imperial Bank of Commerce, Bank of Montreal, Bank of Nova Scotia, Toronto-Dominion Bank and the National Bank of Canada. Their total assets were $517 billion, ranging from $126 billion for the Royal to $36 billion for the National. The smallest Schedule I bank, the Canadian Western Bank, held less than 1 percent of total banking assets. Schedule II banks, including the Canadian-owned Laurentian Bank of Canada, held assets of $65 billion. In 1990, Schedule I banks employed more than 181 000 people in Canada and Schedule II banks another 7 600.

Retail banking traditionally requires a local presence. Schedule I banks operate nation-wide branch systems in a diverse range of markets, from very small villages to large metropolitan areas. At the end of 1990, there were about 7 400 branches serving 2 800 communities in all provinces and territories. These branches represent over 60 percent of the retail outlets provided by all financial institutions.

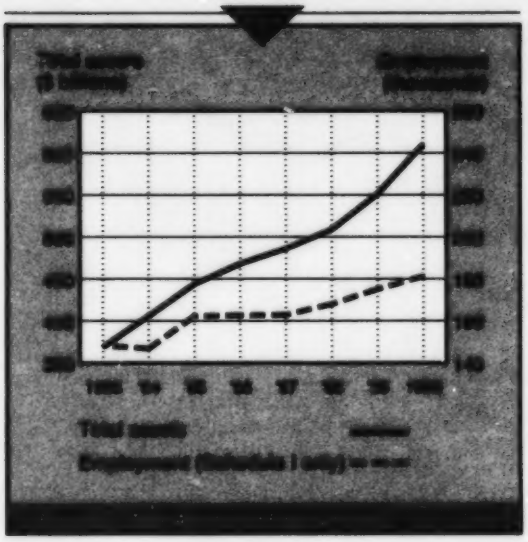
Chartered banks are the major suppliers of consumer and commercial credit in Canada. Business loans constitute the largest element of their asset holdings, followed by mortgage loans and consumer loans.



The banks' retail and commercial credit markets are distinct, but the competition in both remains intense as new competitors continue to appear. A major difference between these markets is the relative size of the borrowers. In the commercial credit markets, also called wholesale markets, the large size of many borrowers allows them to use alternative methods of raising funds, such as share issues. Large corporations and governments also have the option of raising funds outside Canada.

The banks' domestic commercial credit operations encompass a wide range of borrowers, including small businesses, large firms operating across Canada and different levels of government. Banks are the primary source of financing to small businesses and provide a range of support services. Larger Canadian companies rely on banks for short-term working capital and a number of other services such as treasury, cash management, trade finance services and the underwriting and distribution of corporate securities. Banks also underwrite and distribute the debt issues of Canadian governments and Crown corporations and invest their surplus funds in government and corporate securities.

Banks face intense competition in commercial markets, as trust companies, life insurance companies and securities dealers also seek to expand their share of commercial financing. With the slower growth in commercial lending, Schedule I banks have focused their efforts further on the small business market. While the intense competition is beneficial for corporations seeking funds, it has put pressure



on the earnings of several Schedule II banks. Schedule I banks also have an advantage in that their retail deposit bases often provide funds at lower costs than the wholesale money markets upon which the Schedule II banks rely.

While Schedule I banks are the main suppliers of commercial credit, foreign banks have had a presence in this market in Canada for many years. The 1980 *Bank Act* acknowledged their influence and the increased competition that their operations have provided in the Canadian commercial credit markets. In allowing them to operate in Canada, the *Bank Act* requires the foreign banks to establish subsidiaries (Schedule II banks) or representative offices. Foreign bank subsidiaries can be closely held indefinitely, but their combined Canadian dollar assets, excluding those held by U.S.-controlled Schedule II banks, cannot exceed 12 percent of the domestic assets of the Canadian banking system. The size of individual banks is controlled through regulatory approval of their capital bases. Schedule II banks are small relative to domestic banks because of competition from Schedule I banks and other sources of commercial financing in addition to the limitations outlined above.

To compete with Schedule I banks, Schedule II banks tend to seek niche markets. Many focus on wholesale banking operations and try to attract Canadian customers by providing services that are not generally available at local banks. For example, one major Schedule II bank uses its home market expertise in factoring to purchase accounts receivable at a discount in return for assuming the risk of default. Schedule II banks are also oriented towards commercial banking services because of the practical difficulties involved in establishing large retail branch networks. Some Schedule II banks are in the Canadian market to better serve their international clients rather than to seek a share of the Canadian market. Not all Schedule II banks have succeeded in Canada, and some have withdrawn.

Canadian-owned banks are very active abroad. They operate through more than 200 foreign branches and many subsidiary and agency offices. They also have correspondent relationships with more than 5 000 financial institutions worldwide. They accept deposits, extend loans, participate in the underwriting of corporate securities and loan syndications and provide new products such as interest rate and foreign exchange swaps. At the end of 1990, these banks' foreign currency assets were $200.2 billion, about 33 percent of total assets. Their foreign currency liabilities are approximately equal to their foreign currency assets. Canadian banks refer customers to their correspondent banks when they cannot provide a service in other countries.

Performance

The relative importance of banks as sources of financing and other financial services for Canadian businesses and consumers varies with changing economic and financial conditions. The growth rate of the banks' assets is closely related to the growth rate of credit demand, as loans are their primary asset. Total bank assets in Canada rose from $368.6 billion in 1983 to $609.9 billion in 1990 (Figure 2). Employment growth over the period has increasingly occurred in the more skilled positions.

Over the past decade, bank profitability has been lower than that of other financial institutions and a number of other corporate sectors in Canada. In 1989, the banks' rate of return was 8.08 percent, compared with 11.12 percent for the overall financial services industry. Over the period from 1980 to 1989, the average return on equity for domestic banks was 10.29 percent, compared with 11.99 percent for the other segments of the financial services industry. This rate of return placed the banks in 18th place among 34 corporate sectors.

Whereas in the early 1980s four of the Big Six banks consistently ranked among the 50 largest banks in the world in terms of assets, by the end of the decade their rankings had slipped to between 54th and 160th.

Worldwide banking pressures during the 1980s progressively pared the capital strength and profitability of the world's biggest banks. In response, Canadian banks reduced their emphasis on total asset holdings as a measure of success, strengthened their capital base and focused more on the profitability of each of their activities. Canadian banks also

reduced their assets to capital ratios, increased their reserves against problem loans and sought to maintain relatively constant rates of return. As a result of these efforts, they now rank among the best-capitalized banks in the world. As measured by shareholders' equity, their rankings improve to between 32nd and 144th place.

In their retail operations, banks traditionally have dominated the Canadian marketplace for deposits. Throughout the 1960s and 1970s, the banks had about 68 percent of the deposit market. However, their market share has been gradually eroded by aggressive competition and marketing techniques from near banks, such as trust and mortgage loan companies, credit unions and *caisses populaires*, which expanded their range of deposit accounts and broadened their number of branches and hours of operation. The 1967 extension of deposit insurance coverage to near banks also helped to increase public acceptance of these institutions. This increased competition caused the banks' market share to decline to 62 percent by the end of 1989. Trust companies increased their market share from 18 percent in 1967 to 25 percent in 1989. Over the same period, credit unions and *caisses populaires* experienced a slight decline in their relative share from 14 to 13 percent.

The banks responded to the competition in a number of ways, including altering their hours of operation and using automated banking machines (ABMs) and multi-branch banking. The banks have also taken the initiative in some rapidly growing areas. For example, banks greatly increased their activity in promoting Registered Retirement Savings Plans (RRSPs), and their market share of RRSP dollar deposits now is approximately equal to that of the trust companies. Canadians annually invest about $10 billion to $12 billion in RRSPs, with total investment amounting to more than $75 billion by the end of 1989. Banks account for $27.6 billion or 37 percent of this market, while trust companies hold $25.5 billion or about 34 percent.

The demand for credit financing by the household sector has been relatively stable, with consumer and mortgage loans assuming an increasingly important role in the banks' lending activities during the 1980s. However, by the end of 1989, the demand for consumer loans had started to slow as the ratio of consumer debt to disposable income increased to record levels, mainly to finance house purchases. This has resulted in intense competition in the residential mortgage market. The banks have been able to increase their share of the mortgage market by narrowing lending spreads, by adopting aggressive marketing and promotion tactics and by developing new products. The banks' share of the residential mortgage market increased from 37.5 percent in 1984 to 41 percent by the end of 1989, while that of trust companies increased by 2 percent to 32 percent. These gains in market share have been at the expense of the credit unions and *caisses populaires* as well as life insurance companies and other lenders such as pension funds.

The competition for consumer loans continues to remain strong. The entry of banks into direct personal lending in the 1950s resulted in greater availability of credit, which brought about a gradual lowering of personal loan rates. Subsequently, the share of the personal credit market of small-loan companies was substantially reduced. While the banks' share of consumer credit was about 67 percent during the 1980s, the sales finance companies' share has been as low as 5 percent. Recently, however, the market share of the sales finance companies increased to 8 percent, reflecting the use of discount financing by automobile companies and furniture retailers as a sales promotional tool.

Exchange rate and interest rate instability over the past 20 years has contributed to the growth of the international financial markets and the development of a wide range of new financial instruments, such as interest rate and foreign exchange swaps. These new products have resulted in a greater integration of individual financial markets and in increased local competitive pressures. The strong international links of the Canadian banks keep them abreast of these developments and help to ensure these new services are readily available in the Canadian financial markets.

While traditionally banks in most industrialized countries have had a comparative advantage over financial market competitors in extending loans because of their expertise in assessing the credit worthiness of borrowers, they now face common new pressures. First, increasing market sophistication now allows many institutional investors to perform their own risk assessments. Investors with large portfolios are able to establish direct contact with low-risk corporate borrowers to avoid using banks as intermediaries, as they once did. This process of "disintermediation" has put pressure on banks by depressing both their profit margins, as a result of the foregone low-risk business, and the quality of risk in their loan portfolios.

Second, there is a general worldwide trend towards decreasing reliance on bank loans as a major source of corporate funding. During the early to mid-1980s, many corporations found it cost-efficient to raise funds on equity markets instead. In addition, the development of a number of new financial instruments has replaced corporations' reliance on traditional bank loans.

These changes have caused the financial industry to experience substantial variations in the volume and nature of the financing it provides. For example, following a sharp decline in equity markets in October 1987, many corporations

experienced difficulty in placing new share issues. Therefore, they returned to using bank loans and other short-term instruments such as bankers' acceptances and commercial paper. In Canada, funds raised by new share issues have still not returned to 1987 levels. However, corporate treasurers and government borrowers in particular want the extra flexibility provided by the newer debt instruments. The Big Six banks, except for the Toronto-Dominion Bank, have responded by purchasing interests in Canadian securities firms. These domestic acquisitions complement the existing range of commercial financing services that the banks already offer their clients.

In the early 1980s, the consensus among the major players in the international financial community was that they should be all things to all markets. However, the rapidly changing international financial markets of the 1980s forced all banks, not just Canadian banks, to review their role in the global marketplace. The Canadian banks re-examined their international operations in general, a process that resulted in some rationalization of their international operations, with associated closing or consolidation of branches and offices.

Recessions always have a negative impact on banks and their customers. Banks are the major creditors for the Canadian economy, and recessions usually result in a reduced demand for loans. All banks have had to increase their provisions for loan losses, and there have been increases in the number of loans on which interest is not being paid. However, the broad and diverse customer base provided in the national branch networks of Canadian banks affords an element of stability when problems emerge in individual regions or industries.

The banking sector in North America has been subject to a number of problems, the most recent being the weak performance of the real estate and energy sectors, especially in the United States. The Canadian banks are relatively well capitalized: the largest Canadian bank is the third largest bank in North America. The collapse of the real estate market in the United States has placed pressures on the capital bases of U.S. banks, and many have had to curtail their lending operations accordingly. For the well-capitalized Canadian banks, this represents an opportunity to expand their U.S. operations, as many companies with worthwhile credit ratings are having some difficulties in raising the financing they require.

Similarly, falling equity and real estate prices in Japan have put pressure on Japanese banks to raise more capital or reduce their scale of operations. As a result, there has been some retrenching in their international operations.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

For a service industry such as banking, strengths and weaknesses can be assessed in terms of a firm's profitability relative to risks, the efficiency and effectiveness of its domestic performance and its efficiency relative to counterparts abroad. Key factors that determine a bank's effectiveness are its marketing skills and its ability to meet consumer (commercial and retail) demands with respect to price, service, convenience and product.

A number of structural and regulatory changes have influenced competition in the financial industry. The growing competition from near banks has been an important determinant of industry efficiency. Changes in ownership of some trust companies during the early 1980s often resulted in new management and corporate strategies as well as in more aggressive pursuit of new business at the expense of the chartered banks. The banks responded by expanding outside their traditional markets. They were able to do so in part because of sunset provisions in the *Bank Act* that ensure a regular review of Canadian banking legislation. This periodic adjustment to bring the banks' business powers in line with current market trends and opportunities, a provision not currently available to other federal financial intermediaries, gives the banks a competitive advantage over non-bank financial institutions. However, the federal government is currently proposing to place all financial sector legislation on the same review cycle.

Changing technology is allowing banks and other financial institutions to develop more individualized service packages to suit the special needs of their customers. As a result, banks have been "unbundling" their service packages and pricing many services individually.

Banks are also placing greater emphasis on fee income as competitive pressures have reduced interest rate spreads on their loans. Banks rely on fee income to increase corporate profits because fee-generating activities exert little pressure on their capital base and diversify their revenue streams. The fee income of several banks has been growing rapidly and is currently about one-third of their total revenue (net interest income plus fee income), compared with about 22 percent of total revenue 10 years ago.

The performance of international financial markets also has an important bearing on Canadian banks' competitive positions. Like many other financial intermediaries during the 1970s, Canadian banks were active in the recycling of petrodollars, a significant proportion of which were placed as loans to foreign governments, in particular the less developed

countries (LDCs). The recession, high fossil fuel prices and high interest rates of the late 1970s and early 1980s led several sovereign borrowers to announce that they could not cope with their debt loads.

Banks in Canada, the United States and several other countries, with the encouragement of their regulatory authorities, increased their reserves against these doubtful loans. Since 1986, Canadian banks' loan provisions have increased from $3 billion to $10 billion; in 1990 they represented about 71 percent of gross loan exposure. The loan loss provisions of Canadian banks at the end of 1989, as a percentage of total loan exposure, were the highest in the world.

For the industry worldwide, net exposure (gross exposure minus loan loss provisions) to LDC loans has declined from 134 percent of equity to 27 percent, with the range for individual banks being negligible to 58 percent. By comparison, the 10 largest U.S. banks had an average loan loss reserve ratio of 39 percent, with their net exposure representing 95 percent of common equity. Similarly, the five largest British banks had an average loan loss ratio of 46 percent, with their net exposure equal to 47 percent of their common equity. While the LDC debt situation will confront the international financial markets for many more years, Canadian banks have effectively placed this problem behind them.

The portfolio problems arising from the LDC crisis were followed by severe financial difficulties and problems faced by domestic and foreign borrowers in such sectors as energy, resources and real estate in making their loan payments. While problem loans were increasing, some international banks attempted to expand their market share at the expense of profits. This increase in international competition created an international marketplace characterized by overcapacity, low returns and pressures for market corrections.

All financial institutions, not just banks, are considering expanding their lines of business. A major regulatory concern is the adequacy of the capital base to support these expansion plans. Bank regulators in a number of countries have agreed to apply universal capital standards, the Bank for International Settlements (BIS) common capital requirements, to all banks. These requirements stipulate that riskier assets require greater capital reserves. This weighting scheme will give banks an incentive to engage in activities that generate fees but do not tie up large amounts of capital.

Although the regulations are not due to be fully implemented until 1992, most banks are already adhering to them. Canadian banks are already close to meeting their 1992 BIS capital requirements, as they have been steadily increasing their capitalization over the past few years. However, for some international banks, the higher BIS capital requirements will mean that they will have to raise new capital to grow or to maintain their present size, because these requirements are being implemented during a period of overcapacity and relatively poor profits in the international banking business.

Over the next few years, banks in several countries, including the United States and Japan, will be seeking additional capital as the full effects of the BIS capital requirements are felt. This capital will be used in part to strengthen capital bases that have been weakened by a marked deterioration in the values of their loan portfolios due to declining real estate and offshore equity prices. Given that investors have already expressed some reluctance to purchase new issues of bank equities, this quest for capital suggests that some banks may have to place greater reliance on profits and retained earnings as a source of new capital. While banks from some countries may be experiencing some difficulties, the relatively well capitalized Canadian banks should have an easier time raising funds and should be in a better position to take advantage of new opportunities as they arise.

In implementing their new strategies, the Canadian banks have adopted a policy of looking for niches in the international markets best suited for their particular skills. However, the Canadian banks have not acted in unison in this endeavour. Each bank has developed its own strategy, based on its perceptions of the opportunities available in foreign markets and on its strengths and weaknesses. As a result, some banks have increased their activities in the Far East and Pacific Rim countries. Other banks have decided to place a greater priority on North America and have been broadening and strengthening U.S. and Canadian operations. In addition, some banks have been seeking to expand existing business relationships in South and Central America, Mexico and other LDCs where they believe there are opportunities for new business.

The competitive conditions in the international financial markets have led most banks to place greater focus on their domestic marketplace. Canadian banks are probably concentrating more on domestic markets now than they were in the first half of the 1980s. This reflects the fact that one of the strengths of the Canadian banking system is its branch networks, as the domestic banking side has helped to maintain the banks' profitability over the past few years.

Trade-Related Factors

Tariff barriers and the usual trade remedies do not generally apply to services and the trade impediments that do exist are often regulatory in nature. As a result, the main issues for service industries are transparency, national treatment, right of establishment, non-discriminatory accreditation procedures and labour mobility. In a general services framework, transparency ensures that government measures affecting

service industries are developed and maintained in a clear and predictable manner and information on such measures is readily accessible and is made known to all interested parties on an equal basis. National treatment generally requires that foreign service providers receive treatment no less favourable in like circumstances than that accorded to domestic service providers with respect to government measures affecting the service sector in question. Right of establishment allows foreign investors to establish branches, agencies, subsidiaries or representative offices.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) provides that financial institutions of the other country are governed by the same rules as comparable domestic institutions. Canada exempts U.S.-owned Schedule II banks from the 12 percent ceiling on ownership of total domestic assets and the associated restrictions on the size of individual banks and also exempts them from the requirement that the Minister of Finance approve new branches. The United States guarantees the same rights to the U.S. operations of Canadian banks as U.S. banks in the event that legislative provisions (the "Glass-Steagall Act") preventing banks from engaging in activities in the U.S. securities markets are amended. Meanwhile, Canadian and other banks are able to trade and distribute, in the United States, securities issued or guaranteed by Canadian governments or their agencies. Canadian banks are also allowed to continue indefinitely their interstate banking operations established prior to 1978, when foreign banks in the United States became subject to the same legislation as domestic banks.

The FTA provides more immediate benefits to the U.S.-owned Schedule II banks, since they have enhanced access to the Canadian marketplace. In addition, the easing of the restrictions on opening new branches makes it easier for U.S. banks to pursue retail banking in Canada. The FTA retains the current *Bank Act* provisions limiting individual shareholdings of Schedule I banks to a maximum of 10 percent of outstanding shares; however, it exempts U.S. shareholders from the 25 percent limit on foreign shareholdings.

Technological Factors

Banking is an information-based industry, and modern banking techniques depend on technology to deliver services quickly, efficiently and at a reasonable cost. Technology has become an integral part of banking operations, and banks could be placed at a competitive disadvantage if their technical support systems are not up to industry norms.

Since computers first made their way into banking in the 1960s, many banks have tried to keep themselves in the forefront of technology in terms of its installation and application to widely distributed branch networks. Initial applications in banking were backroom processing of repetitive and voluminous activities such as cheque processing and clearing. Over time, technology has spread throughout banking operations, and computers no longer play a solely administrative role. Now banks have data processing departments, which often employ thousands of highly paid, highly trained staff.

Technological growth presents a significant potential market expansion for banks to meet their customers' ever-changing needs and demands. Many of these applications have been directed to business clients only and therefore are not well known at the consumer level. For example, many Canadian companies, both large and small, are actively involved in electronic data interchange (EDI), electronic funds transfer (EFT) and other automated business systems. Banks have responded to this trend by providing their corporate clients with products such as electronic cash management, automated payroll processing, capital markets financing, and foreign exchange and money market services. Many of these products are available to corporations and governments via links between the banks' computers and the clients' computers.

Services such as EDI and EFT could also play an important role in technology diffusion and general skills upgrading of Canadian business. The acceptance of such technology by business implies that firms have a commitment to use advanced information and management systems and may then be willing to accept, or at least to consider, additional technology-based services that banks may develop. However, the current legislative environment restricts the activities of the banks in non-payments-related data processing services. The proposed information services corporations should allow the banks to expand the range of business-related services they can provide their customers.

Consumers also have benefited from the use of technology in product design. A partial list of computer-based products would include daily interest on deposits, any-branch banking, on-line customer records, ABMs, debit cards, point-of-sale terminals, fast information retrieval and fast credit authorization. With the introduction of ABMs, large banks initially developed their own networks. However, as Canadians became more receptive to using them and in response to increasing consumer demand and rising costs, banks and other financial institutions expanded and integrated their networks in the mid-1980s. Bank customers now have access to several shared ABM networks. For example, Interac, a network of ABMs shared with other financial institutions, became operational in 1986 with about 3 900 machines. By December 1990, Interac members had expanded the network to 11 500 machines.

While the application of technology brings significant gains by reducing paper burden, investments in technology are costly and expensive to maintain. Technology expenditures are one of the fastest-rising, non-interest expenditures categories on banks' balance sheets. Moreover, Canadian banks are some of the largest private sector purchasers of telecommunications services in Canada. In 1989, the Big Six banks spent over $385 million on telecommunications services.

As a result of their ongoing involvement with information technology industries, the Canadian banks are well placed to respond to technological innovations. While Canadian banks are major users, rather than developers, of new technological products such as personal computers and telecommunication networks, they are heavily involved in software development as it relates to the development and delivery of new products and services. Every year, banks spend heavily on technological products in order to improve the speed and efficiency of such operations as credit card and cheque processing. These expenditures represent a large market, the importance of which is often not recognized by the Canadian public. Acceptance of their products by the banks provides a major incentive for high-technology firms to improve their services and products to the benefit of other firms and the public in general.

Evolving Environment

Financial intermediaries worldwide have undergone a number of changes in their methods of meeting the needs of client corporations, governments and individuals to the point that traditional distinctions between them are blurring. All competitors are being forced to react more quickly to market pressures. Increasingly, financial institutions must devote more resources to strategic planning and to the development of new products and technology to remain competitive.

The Canadian government is reviewing its legislation governing federally regulated financial institutions. Federal policy proposals would further break down traditional barriers among banks, trust companies, insurance companies and securities firms by allowing them to compete more freely for shares of the financial services market. For example, banks and insurance companies would be able to sell fiduciary services through a trust company subsidiary or affiliate. Trust and loan companies would have full consumer and commercial lending powers. Insurance companies would have enhanced powers to engage in consumer and commercial lending. Federal financial institutions and their subsidiaries would be able to offer a full range of investment and portfolio management services.

The proposals would also allow all federally incorporated financial institutions to own ancillary corporations in a number of prescribed areas, such as information services, real property holdings and brokerage corporations. The information services companies should be of special interest to the banks. They would be able to provide software and hardware related services, and they would allow banks to make more effective use of their large computer capabilities and to offer more customer-tailored services. Ownership of information services companies would represent a significant change from the current *Bank Act* restrictions on the banks' data processing services.

The federal policy proposals also deal with the possible emergence of financial supermarkets that are able to provide one-stop shopping for advice on a range of services, including deposits, loans, pensions and tax planning. While there may be potential benefits, attempts so far at developing financial supermarkets have had mixed results due to less-than-enthusiastic public acceptance. Under the proposals, banks and other federal deposit-taking financial institutions would be prohibited from retailing insurance through their branches. This measure may curtail involvement of some financial institutions in financial supermarkets, as the inability to sell insurance products reduces the attractiveness of the concept. Nevertheless, some attempts at developing financial supermarkets will no doubt be successful, although most participants can be expected to stick to their core business, with some selling of complementary financial services.

A challenge facing the financial industry generally is the influence of increased competition and technology on its delivery mechanisms. Banks have traditionally relied on branch networks, whereas insurance companies have used sales forces of agents and brokers. On the one hand, branch offices can provide a focal point for networking a number of interrelated services, thereby providing preferred access to consumers. On the other hand, changing computer and telecommunications technology allows for more flexible ways of delivering services, even directly into the consumer's home.

Another challenge arising from the proliferation of computer technology in the industry is the choice that banks are being forced to make between viewing their relations with customers in the context of the more personal, long-term relationships that can be developed, or on a service or volume-of-transactions basis.

Computer technology allows banks to be very creative in repackaging or custom tailoring their services to meet clients' needs through individualized, value-added services. This could be an important marketing tool, especially as the baby boomers become older and start to accumulate assets for retirement years. The recent shifts in service offerings and

marketing campaigns suggest that the banks are already placing considerable emphasis on these future long-term relationships with their clients.

The dilemma for the banks is to balance the push-and-pull influences of the technology on their customers at the branch level. The technology that speeds up delivery of customer service, such as automated payrolls or ABM networks, also depersonalizes branch office relationships with clients. Routine financial services are becoming almost generic, with many consumers using the lowest-cost provider. Customer loyalty is thereby weakened, and many clients already boast that they do not visit a branch office, except for more detailed financial matters such as arranging mortgages or loans. Even the loan relationship is being eroded with pre-authorized lines of credit.

Regardless of the approach adopted — long-term or low-cost service provider — financial institutions will be faced with the challenge of how to price their service offerings. While deposit-taking institutions have traditionally relied on interest rate spreads, many of the new areas of activities are not suited to this type of pricing structure. This change is already evident in banks, where non-interest revenues have been increasing as a percentage of their total revenues throughout the 1980s.

A related challenge is the adaptation of technology to business management. For example, as use of electronic payments expands, banks will have to alter manual methods of handling high-volume business such as credit card and cheque processing, which currently involve much paperwork. Even for large banks, their ability to manage the process of change in their business practices will be a key factor in future success.

Competitiveness Assessment

The increased competition and uncertain policy environment facing the Canadian financial services sector during the 1980s have been influencing the way in which the banks operate. In the provision of retail banking services, Canadian banks have been challenged in the pursuit of new business by other financial institutions. The result has been increased efforts to develop new products and services. While several products, such as weekly pay mortgages and daily interest savings accounts, had their origins with other financial institutions, the banks have been quick to develop similar products and often extend the choice available to consumers. The banks also benefit from their large size and associated financial resources, which provide them with the ability to implement new products and technologies quickly. One example is the important role that the banks have played in the spread of ABMs.

Another challenge facing the banks is differentiation of their retail product lines. From the consumers' point of view, banks and near banks provide virtually identical retail services. Even with the increased competition, as the performance in the mortgage and consumer credit markets indicates, the banks have been successful in protecting their interests and will likely continue to do so.

The banks also face a significant challenge from major commercial corporations that are moving into such financial service businesses as consumer lending, leasing and credit card operations. In addition, numerous non-bank organizations such as telephone companies, cable networks, airlines, retailers, electronic data processing (EDP) network operators and others are eager to compete in banking and are entering the financial services business on the strength of their global electronic networks. Many of these firms feel that, after exchanging financial data for the banks, they can bypass the banking system and handle financial transactions themselves. The outcome of this trend is difficult to predict at present, but many of the commercial firms examining the possible provision of financial services are some of the largest corporations in the world.

Commercial loans are another area of large potential impact on banking operations. All banks, Canadian as well as international, were experiencing declining demand for commercial loans during the 1980s. As a result, the banks have experienced substantial variations in the volume and nature of their financing of corporate Canada. While commercial loans volumes have been increasing over the past few years, all of the major Canadian-owned banks except the Toronto-Dominion Bank have been diversifying the financing services they provide through the acquisition of securities industry affiliates.

Canadian banks have made considerable progress over the past few years in increasing their provisions for handling doubtful loans and reducing the total value of the non-performing LDC loans held in their portfolios. While the outstanding loans are still a concern, the negative effects are gradually being reduced. In this regard, the Canadian banks have much higher reserves, as a percentage of equity, than most of their foreign counterparts.

The presence of foreign banks in Canada for many years has added an extra dimension to the competition in the commercial credit market. While this competition has been beneficial for corporations seeking funds as well as for smaller borrowers, the competition has been intense, and several of the Schedule II banks involved have often displayed poor

earnings. The federal policy proposals to admit trust and life insurance companies into the market for commercial lending would add to this competitive challenge.

The federal government's financial sector reform proposals would also continue the current trend of forcing all financial industry participants to react more quickly to market pressures. As new products are developed, competitors must respond quickly with similar products. Competition in the financial industry is increasingly focusing on ways to differentiate product lines.

The presence of Schedule II banks has added an extra dimension to the competition in Canadian financial markets. However, from the Schedule I banks' perspective, the extra competition from U.S. banks due to the FTA is very limited, and relatively minor, compared with the much broader effects of the current deregulation process.

Opportunities for Canadian banks to operate in the United States have not changed significantly since the implementation of the FTA on 1 January 1989, as they already enjoy virtually all the benefits of national treatment in the United States. While the U.S. operations of Canadian banks are not at a competitive disadvantage vis-à-vis their U.S. counterparts, the potential benefits arising from free trade have been delayed because of the slow pace of the U.S. reform process. However, the U.S. Federal Reserve Board recently changed some of its regulations, thereby restoring some of the underwriting powers that Canadian securities firms operating in the United States had lost after they were purchased by Canadian banks.

The Canadian banks support the current efforts to develop a North American free trade agreement involving Canada, the United States and Mexico. Foreign banks are currently prohibited under Mexican law from operating in that country, although at least one Canadian bank had a major commercial presence there earlier in the century. Canadian banks are already familiar with Mexico through their sovereign loans and their operations in neighbouring countries. The removal of the existing barriers will provide opportunities to offer enhanced services to exporters, importers and investors.

The banking community in Canada and abroad has been confronted with a number of challenges and issues. During the 1980s, banks have had to deal with problem loans, falling real estate and equity prices in several national markets, BIS capital requirements and a rapidly changing international marketplace where new products and competitors can quickly appear. The Canadian banks have responded to these challenges by improving their capital base, refocusing their strategic directions and improving their franchise through upgrading the skills of their staff and through investment in technology.

Canadian banks have been relatively unaffected by the developments that have presented problems for banks in other countries, and their world rankings based on equity and capital have been increasing steadily. The improved capital bases and refined business strategies should allow the Canadian banks to maintain their strong position in the domestic marketplace and to expand their foreign operations selectively.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Service and Construction Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Banking
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2959
Fax: (613) 954-1894

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Domestic banks	13	14	12	8	9	8	8	8
Foreign bank subsidiaries	58	58	57	59	59	58	58	58
Employment[b]	148 184	146 746	162 163	162 667	162 850	167 999	175 035	181 153
Total assets[c] ($ billions)	368.6	405.6	443.8	468.0	486.0	508.7	550.9	609.9
Canadian assets[c] ($ billions)	211.9	222.8	241.8	260.7	294.5	339.8	379.1	409.7
Foreign assets[c] ($ billions)	156.7	182.8	202.0	207.3	191.5	168.9	171.8	200.2
(% of total assets)	42.5	45.1	45.5	44.4	39.4	33.2	31.2	32.8
Foreign liabilities[c] ($ billions)	160.2	187.3	205.0	207.7	200.4	180.2	179.7	207.5

[a]Based on Canadian Bankers' Association, *Bank Facts 90* (Toronto: CBA, 1990).

[b]Schedule I banks only.

[c]Schedule I and II banks.

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1987 to 1989)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Branches (% of total)	8.4	19.4	40.1	20.4	11.7
Employment[b] (% of total)	6.2	17.9	48.9	15.8	11.2
Canadian assets (% of total)	6.1	20.6	47.6	14.3	11.4

[a]Based on Canadian Bankers' Association, *Bank Facts 90* (Toronto: CBA, 1990).

[b]Schedule I banks only.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of head office
Domestic Banks		
Bank of Montreal	Canada	Montreal, Quebec
Bank of Nova Scotia	Canada	Toronto, Ontario
Canadian Imperial Bank of Commerce	Canada	Toronto, Ontario
Canadian Western Bank	Canada	Edmonton, Alberta
Laurentian Bank of Canada	Canada	Montreal, Quebec
National Bank of Canada	Canada	Montreal, Quebec
Royal Bank of Canada	Canada	Montreal, Quebec
Toronto-Dominion Bank	Canada	Toronto, Ontario
Foreign Bank Subsidiaries		
Banque Nationale de Paris (Canada)	France	Montreal, Quebec
Barclays Bank of Canada	United Kingdom	Toronto, Ontario
Citibank Canada	United States	Toronto, Ontario
Crédit Suisse Canada	Switzerland	Toronto, Ontario
Deutsche Bank (Canada)	Germany	Toronto, Ontario
Hongkong Bank of Canada	Hong Kong	Vancouver, British Columbia
Industrial Bank of Japan (Canada)	Japan	Toronto, Ontario
National Westminster Bank of Canada	United Kingdom	Toronto, Ontario
Swiss Bank Corporation (Canada)	Switzerland	Toronto, Ontario
Union Bank of Switzerland (Canada)	Switzerland	Toronto, Ontario

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Bankers' Association
The Exchange Tower
Suite 600, 2 First Canadian Place
P.O. Box 348
TORONTO, Ontario
M5X 1E1
Tel.: (416) 362-6092
Fax: (416) 362-7708

Printed on paper containing recycled fibres.

Banques et opérations bancaires

PROFIL INDUSTRIEL

Centres de services aux entreprises d'ISTC

Ces centres ont été mis sur pied à l'administration centrale et dans les bureaux régionaux pour permettre à la clientèle de se renseigner sur les services, les produits, les programmes et les compétences d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC, veuillez communiquer avec le centre de services aux entreprises le plus proche. Si vous désirez recevoir plus d'un exemplaire des publications suivantes :

profils d'industries,
communiquez avec la

Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

autres publications d'ISTC,
communiquez avec la

Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Ce document peut être reproduit sans permission en tout ou en partie. Si vous en utilisez des extraits importants, veuillez en indiquer la source.

Canada

(V 5.91 06)

1990–1991

BANQUES ET OPÉRATIONS BANCAIRES

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Les Canadiens peuvent compter sur un système financier bien développé, qui regroupe diverses institutions offrant un choix varié de services financiers. De plus en plus, les institutions élargissent la gamme des services qu'elles offrent aux entreprises et au public. Le présent profil consacré aux *Banques et opérations bancaires* traite spécifiquement des activités des banques détenant une charte fédérale en vertu de la *Loi sur les banques*. On y trouve une analyse de trois grands secteurs de marché qui englobent les opérations bancaires : le détail (services aux particuliers), le commercial (service aux entreprises) national et le commercial international.

Les institutions financières offrent désormais de nombreux services concurrentiels qui font s'estomper les frontières qui ont toujours démarqué les diverses catégories d'institutions. D'autres intermédiaires financiers acceptent aussi des dépôts et consentent des prêts personnels et hypothécaires, mais, en général, ils diffèrent des banques en ce que leur pouvoir en matière de crédit aux entreprises est limité. Le présent profil ne couvre pas ces « quasi-banques », soit les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire, les coopératives de crédit et les caisses populaires. D'autres services financiers sont décrits dans des profils d'industries distincts, publiés sous les titres

- *Assurance-vie et assurance-maladie*
- *Assurances de biens et risques divers*
- *Capital-risque*

Structure et rendement

Structure

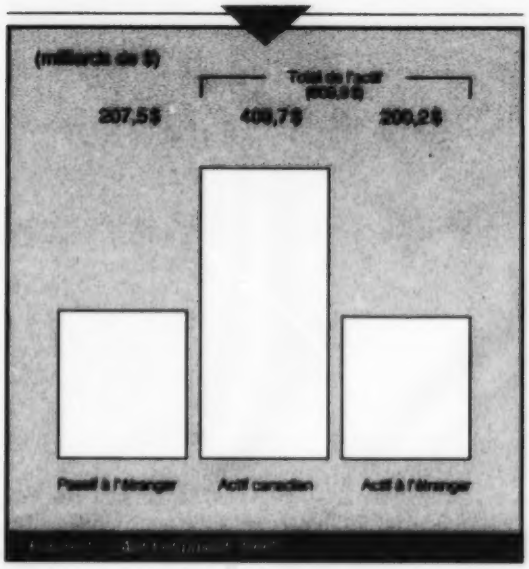
Les banques sont les principales sources de services financiers au Canada, et elles offrent aux particuliers plus de 100 services financiers. Ces services comprennent

normalement les comptes d'épargne et de chèques, les prêts avec ou sans garantie, les marges de crédit, les cartes de crédit, le crédit-bail financier et les services de traitement de données bancaires. Les banques s'occupent aussi de transactions de commerce extérieur, offrent des services de dépôt en coffre et acceptent des dépôts.

Les banques canadiennes détiennent une charte en vertu de la *Loi sur les banques*, qui est soumise à un examen parlementaire périodique. Les banques sont l'une des branches d'activité les plus rigoureusement réglementées au Canada; cette législation vise à garantir leur solvabilité, à les aider à demeurer efficaces, efficientes et compétitives, et à maintenir la confiance du public à l'endroit du système bancaire. Bien que le gouvernement fédéral soit seul compétent en matière de banques et de système bancaire, les gouvernements provinciaux ont une influence sur les activités bancaires par leurs lois relatives aux valeurs mobilières, aux contrats et à la protection du consommateur.

La *Loi sur les banques* classe les banques dans son Annexe I ou son Annexe II, selon le niveau de diffusion de leurs actions dans le public. Les banques de l'Annexe I comptent un grand nombre d'actionnaires : aucun investisseur ne peut détenir plus de 10 % des actions. En outre, aucun groupe d'investisseurs non résidants, sauf s'ils sont américains, ne peut détenir plus de 25 % de toute catégorie d'actions. Par conséquent, les banques de l'Annexe I sont de propriété canadienne. La plupart des banques de l'Annexe II sont des filiales à capital fermé de banques étrangères. En mars 1991, on trouvait au Canada huit banques canadiennes (sept de l'Annexe I et une de l'Annexe II) et 58 filiales de banques étrangères (banques de l'Annexe II).

Le secteur bancaire canadien est formé de quelques grandes banques et d'un grand nombre de petites. Au 31 octobre 1990, les six plus grandes banques détenaient près de 90 % du total de l'actif bancaire canadien de 584 milliards de dollars (Les actifs pour l'année civile sont à la figure 1). Ces banques, appelées les « Six Grandes », sont, par ordre d'importance de l'actif, la Banque Royale du Canada, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Nationale du Canada. Elles se partageaient un actif total de 517 milliards de dollars, allant de 126 milliards de dollars pour la Royale à 36 milliards pour la Nationale. La plus petite banque de l'Annexe I, la Banque Canadienne de l'Ouest, détenait moins de 1 % de l'actif bancaire total, et les banques de l'Annexe II, ensemble, y compris la Banque Laurentienne du Canada qui est de propriété canadienne, détenaient un actif de 65 milliards de dollars. En 1990, les banques de l'Annexe I employaient plus de 181 000 personnes au Canada, et celles de l'Annexe II, 7 600.

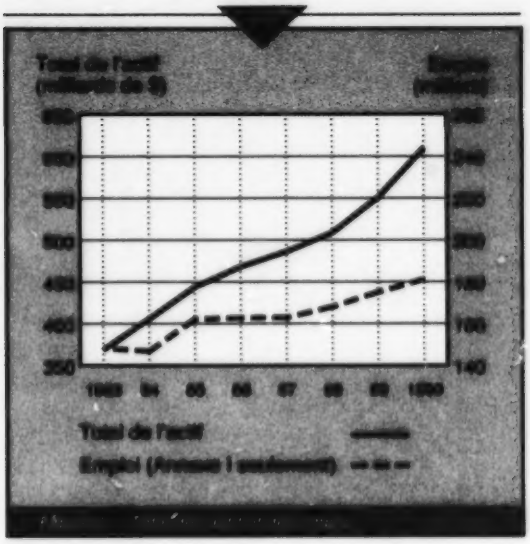


Les services bancaires aux particuliers ont toujours exigé une présence locale. Les banques de l'Annexe I exploitent des réseaux nationaux de succursales sur divers marchés, allant des très petits villages aux grandes régions métropolitaines. À la fin de 1990, on pouvait dénombrer environ 7 400 succursales dans 2 800 collectivités de toutes les provinces et de tous les territoires. Ces succursales représentent plus de 60 % des points de service au détail offerts par l'ensemble des institutions financières.

Les banques à charte sont les principaux fournisseurs au Canada de crédit à la consommation et de crédit aux entreprises. Leurs principaux éléments d'actifs sont d'abord les prêts aux entreprises, suivis par les prêts hypothécaires et les prêts personnels.

Les marchés du crédit aux particuliers et du crédit aux entreprises sont distincts, mais, avec l'arrivée constante de nouveaux concurrents, la compétition demeure intense. Une grande différence entre ces marchés est l'importance relative des emprunteurs. Sur les marchés du crédit aux entreprises, aussi appelés marchés de gros, de nombreux emprunteurs disposent, en raison de leur importance considérable, d'autres moyens de mobiliser des fonds, comme les émissions d'actions. Les grandes sociétés et les gouvernements ont aussi la possibilité de trouver des fonds à l'extérieur du Canada.

Les opérations intérieures de crédit aux entreprises des banques rejoignent une vaste gamme d'emprunteurs, y compris les petites entreprises, les grandes sociétés opérant dans tout le Canada et divers paliers de gouvernement. Les banques sont la principale source de financement pour les



petites entreprises, et elles leur offrent toute une gamme de services d'appui. Les grandes sociétés canadiennes comptent sur les banques pour leur fonds de roulement à court terme et un certain nombre d'autres services comme la trésorerie, la gestion de l'encaisse, les services de financement commercial ainsi que la souscription et la distribution de leurs valeurs mobilières. Les banques souscrivent et distribuent également les émissions d'obligations des gouvernements et des sociétés d'État du Canada, et investissent leurs fonds excédentaires dans des titres de gouvernement et d'entreprise.

Les banques font face à une vive concurrence sur les marchés des entreprises, car les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance-vie et les courtiers en valeurs mobilières cherchent aussi à étendre leur part de ce financement. Avec le ralentissement de la croissance des prêts aux entreprises, les banques de l'Annexe I ont axé leurs efforts encore davantage sur le marché de la petite entreprise. Si cette concurrence intense fait l'affaire des sociétés en quête de fonds, elle a par contre comprimé les bénéfices de plusieurs des banques de l'Annexe II. Les banques de l'Annexe I sont aussi avantagées du fait que leurs bases de dépôts de détail leur fournissent souvent des fonds à meilleur marché que les marchés monétaires de gros sur lesquels s'appuient les banques de l'Annexe II.

Les banques de l'Annexe I sont les principaux fournisseurs de crédit aux entreprises, mais les banques étrangères sont quand même présentes sur ce marché depuis de nombreuses années. La *Loi sur les banques* de 1980 reconnaissait leur influence et la concurrence accrue que leurs opérations ont amenée sur les marchés canadiens du crédit aux entreprises. En leur permettant d'opérer au Canada, la *Loi sur les banques* oblige les banques étrangères à établir des filiales (banques de l'Annexe II) ou des bureaux de représentation. Les filiales de banques étrangères peuvent garder leur capital fermé indéfiniment, mais leur actif combiné en dollars canadiens, à l'exclusion de celui des banques de l'Annexe II sous contrôle américain, ne peut dépasser 12 % de l'actif canadien du système bancaire canadien. La réglementation du capital de base des banques a pour effet de contrôler l'ampleur de leurs opérations. Les banques de l'Annexe II sont petites par rapport aux banques canadiennes en raison de la concurrence qui leur vient des banques de l'Annexe I et des autres sources de financement aux entreprises, ainsi que des limitations exposées plus haut.

Pour livrer concurrence aux banques de l'Annexe I, les banques de l'Annexe II ont tendance à chercher des créneaux de marché. Un grand nombre mettent l'accent sur les opérations bancaires de gros, et tâchent d'attirer des clients canadiens en offrant des services qui ne sont pas généralement disponibles dans les banques locales. Ainsi, une grande banque de l'Annexe II exploite son expérience de l'affacturage, acquise sur son marché national, pour acheter des comptes clients à rabais, en échange de la prise en charge du risque de non-paiement. Les banques de l'Annexe II se sont aussi orientées vers les services bancaires aux entreprises, en raison des difficultés pratiques que comporte l'établissement de grands réseaux de succursales de détail. Certaines banques de l'Annexe II sont sur le marché canadien pour mieux servir leurs clients internationaux plutôt que pour tenter de s'approprier une part du marché canadien. Toutes les banques de l'Annexe II n'ont pas réussi au Canada, et certaines se sont retirées.

Les banques canadiennes sont très actives à l'étranger. Elles y comptent plus de 200 succursales étrangères et de nombreux bureaux de filiales et d'associés. Elles ont aussi des relations de correspondant avec plus de 5 000 institutions financières de par le monde. Elles acceptent des dépôts, consentent des prêts, participent à la souscription de titres d'entreprise et à des syndicats de prêt, et offrent de nouveaux produits comme des échanges financiers de taux d'intérêt et de devises étrangères. À la fin de 1990, elles détenaient 200,2 milliards de dollars de devises étrangères, représentant quelque 33 % de leur actif total. Elles doivent à peu près autant de devises qu'elles en détiennent. Lorsqu'elles ne peuvent assurer un service dans d'autres pays, les banques canadiennes renvoient les clients à leurs correspondants.

Rendement

L'importance relative des banques comme source de financement et d'autres services financiers pour les

entreprises et les consommateurs du Canada varie avec l'évolution de la conjoncture économique et financière. Le taux de croissance de l'actif des banques est lié de près au taux de croissance de la demande de crédit, car les prêts sont leur principal actif. L'actif total des banques au Canada est passé de 368,6 milliards de dollars en 1983 à 609,9 milliards en 1990 (figure 2). La croissance de l'emploi au cours de cette période a touché surtout les postes les plus spécialisés.

Au cours de la dernière décennie, les banques ont été moins rentables que les autres institutions financières et qu'un bon nombre d'autres secteurs canadiens. En 1989, le taux de rendement des banques a été de 8,08 %, comparativement à 11,12 % pour l'ensemble du secteur des services financiers. Entre 1980 et 1989, le taux moyen de rendement des capitaux propres des banques canadiennes a été de 10,29 %, contre 11,99 % pour les autres éléments du secteur des services financiers. Ce taux de rendement a placé les banques au 18e rang parmi 34 secteurs d'entreprises.

Alors qu'au début des années 1980, quatre des Six Grandes banques se classaient toujours parmi les 50 plus grandes banques au monde pour ce qui est de leur actif, à la fin de la décennie, elles se situaient entre le 54e et le 160e rang.

Les pressions dont les banques du monde entier ont été victimes au cours des années 1980 ont progressivement érodé le capital et la rentabilité des plus grandes banques du monde. En réaction, les banques canadiennes ont commencé à attacher moins d'importance à l'actif total comme mesure de leur succès, ont renforcé leur capital de base et ont mis l'accent sur la rentabilité de chacune de leurs activités. Les banques canadiennes ont aussi réduit le rapport entre l'actif total et le capital, accru leurs provisions pour prêts irrécouvrables, et cherché à maintenir des taux relativement constants de rendement. Grâce à ces efforts, elles se classent désormais parmi les banques les mieux capitalisées du monde. En avoir propre des actionnaires, elles se classent entre le 32e et le 144e rang.

Dans leurs opérations de détail, les banques ont depuis toujours dominé le marché canadien des dépôts. Tout au long des années 1960 et 1970, elles détenaient environ 68 % de ce marché. Cependant, leur part du marché s'est graduellement effritée sous l'attaque des techniques énergiques de concurrence et de commercialisation des quasi-banques, comme les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les coopératives de crédit et les caisses populaires, qui ont étendu leur gamme de comptes de dépôt, augmenté le nombre de leurs succursales et allongé leurs heures d'ouverture. L'assujettissement des quasi-banques à l'assurance-dépôt en 1967 a aussi contribué à faire accepter ces institutions par le public. Cette concurrence accrue a fait tomber à 62 % la part du marché des dépôts détenue par les banques à la fin de 1989. Les sociétés de fiducie ont augmenté leur part du marché, passée de 18 % en 1967 à 25 % en 1989. Au cours de la même période, les coopératives de crédit et les caisses populaires ont vu leur part relative reculer légèrement, de 14 % à 13 %.

Les banques ont réagi de diverses façons à la concurrence, notamment en modifiant leurs heures de service et en utilisant les guichets automatiques (GA) et le service intersuccursales. Elles ont aussi pris l'initiative dans certains secteurs en rapide croissance. Ainsi, les banques ont considérablement accru leur activité de promotion des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), et leur part du marché des dépôts dans les REER est actuellement à peu près égale à celle des sociétés de fiducie. Chaque année, les Canadiens investissent entre 10 et 12 milliards de dollars dans des REER, et l'investissement total sous cette forme atteignait plus de 75 milliards de dollars à la fin de 1989. Les banques détiennent 37 % de ce marché (27,6 milliards de dollars), et les sociétés de fiducie en ont environ 34 % (25,5 milliards de dollars).

La demande de crédit par le secteur des ménages a été relativement stable, les prêts à la consommation et les prêts hypothécaires prenant de plus en plus de place dans les activités de prêt des banques au cours des années 1980. Cependant, à la fin de 1989, la demande de prêts à la consommation a commencé à ralentir, au moment où le rapport entre la dette à la consommation et le revenu disponible atteignait des niveaux sans précédent, surtout pour le financement d'achats de maisons. Cela a donné lieu à une concurrence intense sur le marché du prêt hypothéquaire résidentiel. Les banques ont pu accroître leur part du marché hypothécaire en rétrécissant leur marge d'intérêt, en adoptant des tactiques énergiques de commercialisation et de promotion et en créant de nouveaux produits. Leur part du marché des hypothèques résidentielles est passée de 37,5 % en 1984 à 41 % à la fin de 1989, pendant que celle des compagnies de fiducie progressait de 2 % pour atteindre 32 %. Ces gains de part de marché se sont faits au détriment des coopératives de crédit et des caisses populaires ainsi que des compagnies d'assurance-vie et des autres prêteurs comme les caisses de retraite.

La concurrence pour les prêts à la consommation demeure vigoureuse. L'entrée des banques dans le domaine des prêts personnels directs dans les années 1950 a libéralisé le crédit, ce qui a déclenché un abaissement graduel des taux des prêts personnels. Par la suite, les sociétés de petits prêts ont vu diminuer considérablement leur part du marché du crédit personnel. Alors que les banques détenaient environ 67 % du crédit à la consommation pendant les années 1980, la part des sociétés de financement des ventes est tombée

jusqu'à seulement 5 %. Ces derniers temps, toutefois, la part du marché des sociétés de financement des ventes a atteint 8 %, suite à l'utilisation du financement à rabais comme moyen de promotion des ventes par les constructeurs d'automobiles et les détaillants de meubles.

L'instabilité des taux de change et des taux d'intérêt au cours des vingt dernières années a favorisé la croissance des marchés financiers internationaux et la création d'une vaste gamme de nouveaux instruments financiers, comme les échanges financiers de taux d'intérêt et de devises. Ces nouveaux produits ont amené une plus grande intégration des marchés financiers et une intensification des pressions de la concurrence locale. La force de leurs liens internationaux permet aux banques canadiennes de se tenir au fait de cette évolution, et elles sont ainsi en mesure d'introduire ces nouveaux services sur les marchés financiers canadiens.

Bien que, traditionnellement, les banques de la plupart des pays industrialisés aient joui d'un avantage comparatif sur leurs concurrents des marchés financiers dans l'octroi de prêts grâce à leur capacité d'évaluer la solvabilité des emprunteurs, elles font face désormais à de nouvelles pressions. Tout d'abord, le développement du marché permet désormais à de nombreux investisseurs institutionnels d'évaluer eux-mêmes leurs risques. Les investisseurs ayant de gros portefeuilles peuvent entrer directement en contact avec les entreprises emprunteuses présentant peu de risques, et éviter de passer comme jadis par l'intermédiaire des banques. Ce processus de « désintermédiation » a entraîné des pressions sur les banques, en abaissant à la fois leurs marges bénéficiaires, sous l'effet de la perte d'affaires à faible risque, et la qualité du risque de leurs portefeuilles de prêts.

En second lieu, on observe partout dans le monde une tendance à l'effet que les prêts bancaires soient de moins en moins la principale source de financement des entreprises. Du début au milieu des années 1980, de nombreuses sociétés ont trouvé qu'il leur en coûtait moins cher d'avoir plutôt recours aux marchés des actions pour mobiliser leurs fonds. En outre, l'avènement d'un certain nombre de nouveaux instruments financiers a permis aux sociétés de se passer des emprunts bancaires traditionnels.

Sous l'effet de ces changements, l'industrie financière a subi d'importantes variations du volume et de la nature du financement offert. Ainsi, après l'affaissement des marchés des actions en octobre 1987, de nombreuses sociétés ont éprouvé des difficultés à placer de nouvelles émissions d'actions. Elles sont donc revenues à la formule des emprunts bancaires et des autres instruments à court terme, comme les acceptations bancaires et les effets de commerce. Au Canada, les fonds mobilisés par les nouvelles émissions d'actions ne sont pas encore revenus à leurs niveaux de 1987. Cependant, les trésoriers d'entreprise et les emprunteurs gouvernementaux en particulier désirent profiter de la souplesse supplémentaire que leur confèrent les nouveaux titres de créance. Les Six Grandes banques, sauf la Toronto-Dominion, ont réagi en achetant des participations dans des entreprises canadiennes de valeurs mobilières. Ces acquisitions au Canada complètent la gamme existante de services de financement commercial que les banques offrent déjà à leurs clients.

Au début des années 1980, les grands intervenants des milieux financiers internationaux estimaient tous qu'ils devaient offrir tous les services sur tous les marchés. Cependant, l'évolution rapide des marchés financiers internationaux au cours des années 1980 a forcé toutes les banques, et non pas seulement les canadiennes, à réévaluer leur rôle sur le marché global. Les banques canadiennes ont réexaminé leurs opérations internationales en général, ce qui a entraîné une certaine rationalisation de leurs opérations internationales et provoqué la fermeture ou le regroupement d'un certain nombre de succursales et de bureaux.

Les récessions ont toujours eu un effet négatif sur les banques et leurs clients. Les banques sont les principaux créanciers dans l'économie canadienne, et les récessions signifient habituellement une chute de la demande d'emprunts. Toutes les banques ont dû accroître leurs provisions pour pertes sur prêts, et le nombre de prêts improductifs a augmenté. Cependant, la base de clientèle vaste et variée que les banques canadiennes s'assurent par leurs réseaux nationaux de succursales constitue un élément de stabilité lorsque surgissent des problèmes dans des régions ou des industries particulières.

Le secteur bancaire en Amérique du Nord a connu plusieurs problèmes, dont le plus récent est la faible performance des secteurs de l'immobilier et de l'énergie, surtout aux États-Unis. Les banques canadiennes sont relativement bien capitalisées, et la plus grande banque canadienne est la troisième banque en Amérique du Nord. L'effondrement du marché de l'immobilier aux États-Unis a soumis à des pressions le capital de base des banques américaines, dont un bon nombre ont dû limiter leurs opérations de prêt en conséquence. Pour les banques canadiennes, bien capitalisées, cela représente une occasion de donner de l'expansion à leurs activités américaines, car de nombreuses sociétés ayant une cote de crédit valable ont éprouvé des difficultés à obtenir le financement dont elles ont besoin.

De même, la chute des prix des actions et de l'immobilier au Japon a obligé les banques japonaises à trouver plus de capitaux ou à réduire la portée de leurs activités. Par conséquent, elles ont dû procéder à certaines réductions de leurs activités internationales.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les forces et les faiblesses d'un secteur de services comme le secteur bancaire peuvent s'évaluer en fonction de sa rentabilité par rapport aux risques, de l'efficience et de l'efficacité de ses activités intérieures, et de son efficience par rapport à ses homologues étrangers. Les principaux facteurs déterminant l'efficacité d'une banque sont ses compétences en commercialisation et sa capacité de répondre aux besoins de la clientèle (commerciale et de détail) aux chapitres des prix, du service, de la commodité et des produits.

Un certain nombre de changements de structure et de réglementation ont modifié la concurrence dans l'industrie financière. La concurrence croissante des quasi-banques a été un important déterminant de l'efficience de l'industrie. Les changements de propriété de certaines sociétés de fiducie au début des années 1980 ont souvent entraîné de nouvelles stratégies de gestion et d'entreprise, ainsi qu'une recherche plus énergique de nouvelles affaires aux dépens des banques à charte. Les banques ont réagi en débordant leurs marchés traditionnels. La tâche leur a notamment été facilitée par les dispositions de temporarisation de la *Loi sur les banques*, qui prévoient un réexamen périodique de la législation bancaire canadienne. Ce rajustement périodique destiné à aligner les pouvoirs commerciaux des banques sur les tendances et les occasions courantes du marché, disposition qui n'est pas actuellement offerte aux autres intermédiaires financiers sous réglementation fédérale, représente pour les banques un avantage concurrentiel sur les institutions financières non bancaires. Cependant, le gouvernement fédéral se propose maintenant d'assujettir au même cycle de réexamen l'ensemble de la législation du secteur financier.

L'évolution de la technologie permet aux banques et aux autres institutions financières d'offrir des forfaits de services plus individualisés pour répondre aux besoins particuliers de leurs clients. Par conséquent, les banques ont dégroupé leurs forfaits de services et établi une tarification individuelle pour bon nombre de ceux-ci.

Les banques tablent aussi davantage sur les revenus des frais de service, car, sous la pression de la concurrence, elles ont dû resserrer les marges d'intérêt sur leurs prêts. Les banques comptent sur les revenus des frais de service pour accroître leurs bénéfices, car les activités génératrices de frais exercent peu de pression sur leur capital de base et leur permettent de diversifier leurs sources de recettes. Les revenus de frais de service de plusieurs banques ont connu une croissance rapide et représentent maintenant environ le tiers des recettes totales des banques (revenus d'intérêts nets plus revenus de frais de service), à comparer à environ 22 % des recettes totales il y a 10 ans.

La performance des marchés financiers internationaux a aussi une influence marquante sur la compétitivité des banques canadiennes. Comme de nombreux autres intermédiaires financiers pendant les années 1970, les banques canadiennes ont participé au recyclage des pétrodollars, dont elles ont placé une proportion importante en prêts à des gouvernements étrangers, et en particulier aux pays en développement (PMA). La récession, le prix élevé des combustibles fossiles et les taux d'intérêt élevés de la fin des années 1970 et du début des années 1980 ont amené plusieurs emprunteurs souverains à annoncer qu'ils ne pouvaient plus supporter leur fardeau d'endettement.

Avec l'encouragement de leurs organismes de réglementation, les banques au Canada, aux États-Unis et dans plusieurs autres pays ont augmenté leurs provisions pour ces prêts douteux. Depuis 1986, les banques canadiennes ont porté leurs provisions pour prêts de 3 milliards à 10 milliards de dollars, et ces provisions représentaient en 1990 environ 71 % des risques bruts au titre des prêts. Les provisions pour pertes sur prêts des banques canadiennes à la fin de 1989, en pourcentage du total des risques pris au titre des prêts, étaient les plus élevées du monde.

Pour l'industrie mondiale, le risque net (le risque brut moins les provisions pour pertes sur prêts) au titre des prêts à des PMA est passé de 134 % à 27 % des capitaux propres, la fourchette pour les banques individuelles variant de près de 0 à 58 %. Par comparaison, les 10 plus grandes banques américaines avaient un ratio moyen de réserve pour pertes sur prêts de 39 %, leur risque net représentant 95 % des actions ordinaires. De même, les cinq plus grandes banques britanniques avaient un ratio moyen de pertes sur prêts de 46 %, leur risque net s'élevant à 47 % de leurs actions ordinaires. Les marchés financiers internationaux devront faire face à la situation de la dette des PMA pendant de nombreuses années à venir, mais ce problème est effectivement chose du passé pour les banques canadiennes.

Après les problèmes de portefeuille liés à la crise des PMA, le secteur bancaire a été de nouveau secoué lorsque les emprunteurs canadiens et étrangers dans des secteurs comme l'énergie, les ressources et l'immobilier ont connu de graves difficultés financières pour effectuer leurs remboursements. Pendant qu'augmentaient les prêts problèmes, certaines banques internationales ont cherché à étendre leur part du marché aux dépens de leur rentabilité. Cette intensification de la concurrence internationale a donné un marché international caractérisé par la surcapacité, les faibles rendements et des pressions en faveur de corrections du marché.

Toutes les institutions financières, et non pas seulement les banques, songent à étendre leurs gammes de services. Une des lignes de force de la réglementation est l'obligation d'avoir un capital de base suffisant pour appuyer ces projets d'expansion. Les organismes de réglementation des banques dans plusieurs pays ont convenu d'appliquer à toutes les banques des normes universelles en matière de capital, soit les exigences de la Banque des règlements internationaux (BRI) pour ce qui est du capital. Aux termes de ces exigences, les actifs plus exposés doivent s'appuyer sur de plus grandes réserves de capital. Ce régime de pondération motivera les banques à se lancer dans des activités qui génèrent des revenus sans engager de gros capitaux.

Bien que la réglementation n'entre pleinement en vigueur qu'en 1992, la plupart des banques s'y conforment déjà. Les banques canadiennes sont déjà près de satisfaire aux exigences de 1992 de la BRI en matière de capital, n'ayant pas cessé d'augmenter leur capitalisation depuis quelques années. Cependant, les exigences plus rigoureuses de la BRI en matière de capital obligeront certaines banques internationales à mobiliser de nouveaux capitaux pour prendre de l'expansion ou pour rester au même point, parce que ces exigences entrent en vigueur pendant une période de surcapacité et de faiblesse relative des bénéfices dans le secteur des opérations bancaires internationales.

D'ici quelques années, les banques de plusieurs pays, dont celles des États-Unis et du Japon, chercheront de nouveaux capitaux à mesure que se feront sentir tous les effets des exigences de la BRI. Ces capitaux serviront en partie à renforcer le capital de base affaibli par une détérioration marquée des valeurs des portefeuilles de prêts sous l'effet de la chute des prix de l'immobilier et des actions à l'étranger. Comme les investisseurs hésitent déjà à acheter de nouvelles émissions d'actions bancaires, cette recherche de capitaux amène à penser que certaines banques devront peut-être compter davantage sur les profits et les bénéfices non répartis comme source de nouveaux capitaux. Bien que les banques de certains pays puissent éprouver certaines difficultés, les banques canadiennes, relativement bien capitalisées, devraient avoir moins de difficulté à mobiliser des fonds et devraient être mieux en mesure de tirer parti des nouvelles occasions qui se présenteront.

Dans la poursuite de leurs nouvelles stratégies, les banques canadiennes ont eu pour politique de rechercher sur les marchés internationaux les créneaux les mieux adaptés à leurs compétences particulières. Cependant, elles n'ont pas agi de façon concertée en cette matière. Chaque banque s'est donné une stratégie bien à elle, en fonction de ses perceptions des occasions qui s'offrent sur les marchés étrangers, ainsi que de ses forces et de ses faiblesses. Par conséquent, certaines banques ont accru leurs activités en Extrême-Orient et dans les pays du Littoral du Pacifique. D'autres ont décidé d'accorder une plus grande priorité à l'Amérique du Nord, et ont étendu et renforcé leurs opérations américaines et canadiennes. De plus, certaines banques ont tenté de développer leurs activités en Amérique du Sud et en Amérique centrale, au Mexique et dans d'autres PMA où elles entrevoient de nouveaux marchés.

La compétitivité sur les marchés financiers internationaux a amené la plupart des banques à mettre davantage l'accent sur leur marché intérieur. Les banques canadiennes se concentrent probablement davantage sur les marchés canadiens aujourd'hui qu'au cours de la première moitié des années 1980. Cela traduit le fait que les réseaux de succursales du système bancaire canadien constituent l'un de ses points forts, de sorte que les opérations bancaires intérieures ont contribué à maintenir la rentabilité des banques au cours des dernières années.

Facteurs liés au commerce

Les barrières tarifaires et les protections commerciales habituelles ne s'appliquent généralement pas aux services, et les obstacles rencontrés sont souvent liés à la réglementation. Par conséquent, les grandes questions pour les industries de services sont la transparence, le traitement national, le droit d'établissement, les procédures d'accréditation non discriminatoires et la mobilité de la main-d'œuvre. Dans un cadre général de services, la transparence fait en sorte que les dispositions officielles touchant les industries des services sont établies et appliquées d'une manière claire et prévisible et que l'information sur ces mesures est facilement accessible et communiquée également à tous les intéressés. Le traitement national consiste généralement à accorder aux fournisseurs étrangers un traitement aussi favorable (dans des circonstances identiques) que celui accordé aux fournisseurs nationaux, en ce qui concerne les mesures gouvernementales touchant le secteur de services en question. Le droit d'établissement permet aux investisseurs étrangers d'établir des succursales, des agences, des filiales ou des bureaux de représentation.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) prévoit que les institutions financières de l'autre pays sont régies par les mêmes règles que les institutions nationales comparables. Le Canada soustrait les banques américaines de l'Annexe II au plafond de 12 % de propriété de l'actif intérieur total, et aux restrictions connexes concernant la taille des banques individuelles. Il les soustrait également à l'obligation de soumettre l'ouverture des nouvelles succursales à l'approbation du ministre des Finances. Les États-Unis

garantissent aux activités américaines des banques canadiennes les mêmes droits qu'aux banques américaines si jamais sont modifiées les dispositions législatives (la loi *Glass-Steagall*) qui empêchent les banques de se livrer à des activités sur les marchés américains des valeurs mobilières. Entre-temps, les banques canadiennes et les autres banques peuvent faire le commerce et la distribution, aux États-Unis, des valeurs mobilières émises ou garanties par les gouvernements canadiens ou leurs organismes. Les banques canadiennes ont aussi le droit de maintenir indéfiniment leurs opérations bancaires inter-États si ces dernières datent d'avant 1978, année où les banques étrangères installées aux États-Unis sont tombées sous le coup des mêmes lois que les banques nationales.

L'ALE assure des avantages plus immédiats aux banques américaines de l'Annexe II, puisqu'il leur facilite l'accès au marché canadien. En outre, avec le relâchement des restrictions à l'ouverture de nouvelles succursales, les banques américaines ont plus de facilité à poursuivre leurs activités de détail au Canada. L'ALE maintient les dispositions actuelles de la *Loi sur les banques* qui empêchent un même actionnaire de détenir plus de 10 % des actions en circulation des banques de l'Annexe I; cependant, il soustrait les actionnaires américains au plafond de 25 % applicable au nombre d'actions détenues par des étrangers.

Facteurs technologiques

Les banques et les opérations bancaires constituent une industrie à base d'information, et les techniques bancaires modernes s'appuient sur la technologie pour fournir leurs services rapidement, avec efficience et à prix raisonnable. La technologie fait désormais partie intégrante des opérations bancaires, et les banques pourraient se trouver désavantagées face à leurs concurrents si leurs systèmes de soutien technique ne répondaient pas aux normes de l'industrie.

Depuis l'apparition des ordinateurs dans le système bancaire au cours des années 1960, de nombreuses banques ont tenté de rester à l'avant-garde de la technologie en ce qui a trait aux machines et à leur utilisation dans leurs vastes réseaux de succursales. Les utilisations initiales dans le domaine bancaire touchaient le traitement répétitif et volumineux en arrière-salle, comme le traitement et la compensation des chèques. Avec le temps, la technologie s'est étendue à toutes les opérations bancaires, et les ordinateurs ne sont plus confinés à un rôle administratif. Les banques ont désormais des services de traitement des données, employant souvent des milliers de travailleurs bien rémunérés et bien formés.

La croissance de la technologie présente d'intéressantes possibilités d'expansion du marché pour les banques qui ont à répondre aux demandes et aux besoins sans cesse changeants de leurs clients. Un grand nombre de ces applications sont réservées aux seuls clients du secteur des entreprises, si bien qu'elles ne sont pas très connues des consommateurs. Par exemple, de nombreuses sociétés canadiennes, grandes et petites, participent activement à l'échange électronique de données (EED), au transfert électronique de fonds (TEF) et à d'autres systèmes de gestion automatisés. Les banques ont réagi à cette tendance en offrant à leurs entreprises clientes des services comme la gestion électronique de l'encaisse, l'automatisation des services de paye, le financement sur les marchés des capitaux, et des services relatifs aux devises et au marché monétaire. Les sociétés et les gouvernements peuvent utiliser un grand nombre de ces services par des liaisons entre leurs ordinateurs et ceux des banques.

Des services comme l'EED et le TEF pourraient aussi jouer un grand rôle dans la diffusion de la technologie et l'amélioration générale des compétences des entreprises canadiennes. L'acceptation de cette technologie traduit l'engagement des entreprises à utiliser des systèmes avancés d'information et de gestion ainsi que leur volonté d'accepter, ou tout au moins d'envisager, d'autres services à base de technologie que les banques pourraient mettre au point. Cependant, le cadre législatif actuel limite les activités des banques dans les services de traitement des données autres que celui des paiements. Les sociétés proposées de services d'information devraient permettre aux banques d'étendre la gamme des services commerciaux qu'elles peuvent offrir à leurs clients.

Les consommateurs ont aussi profité de l'utilisation de la technologie dans la conception des produits. Une liste partielle des produits informatiques comprendrait l'intérêt quotidien sur les dépôts, les services intersuccursales, le traitement en direct des dossiers des clients, les guichets automatiques, les cartes de débit, les terminaux de point de vente, l'extraction rapide de l'information et l'obtention rapide d'une autorisation de crédit. Lors de l'avènement des guichets automatiques, les grandes banques se sont initialement dotées de leur propre réseau. Cependant, à mesure que les Canadiens faisaient un meilleur accueil à ces services, et face à la demande croissante des consommateurs et à l'augmentation des coûts, les banques et les autres institutions financières ont étendu et intégré leurs réseaux au milieu des années 1980. Les clients des banques ont désormais accès à plusieurs réseaux partagés de guichets automatiques. Ainsi Interac, qui est un réseau de guichets automatiques partagé avec d'autres institutions financières, est entré en service en 1986 avec quelque 3 900 guichets automatiques. En décembre 1990, le réseau d'Interac comptait 11 500 guichets automatiques.

Si l'application de la technologie rapporte des gains intéressants en réduisant la paperasserie, les investissements en technologie demeurent coûteux et leur entretien l'est également. Les dépenses de technologie sont l'une des catégories de dépenses autres que les dépenses d'intérêt qui augmentent le plus vite dans les bilans des banques. En outre, les banques canadiennes sont parmi les plus gros acheteurs de services de télécommunications dans le secteur privé au Canada. En 1989, les Six Grandes banques ont dépensé plus de 385 millions de dollars en services de télécommunications.

Grâce à leur relation permanente avec les industries des technologies de l'information, les banques canadiennes sont bien placées pour réagir aux innovations technologiques. Bien que les banques canadiennes soient de grands utilisateurs, plutôt que des concepteurs, des nouveaux produits technologiques comme les ordinateurs personnels et les réseaux de télécommunications, elles sont par ailleurs très actives dans la création de logiciels visant la mise au point et la distribution des nouveaux produits et services. Chaque année, les banques investissent des sommes importantes dans des produits technologiques pour améliorer la rapidité et l'efficacité d'opérations comme le traitement des cartes de crédit et des chèques. Ces dépenses représentent un marché de taille, dont l'importance échappe souvent au public canadien. Le désir de faire accepter leurs produits par les banques constitue pour les entreprises de technologie de pointe une forte incitation à améliorer leurs services et leurs produits, ce dont profitent toutes les entreprises et le grand public.

Evolution du milieu

Dans le monde entier, les intermédiaires financiers ont dû apporter un bon nombre de changements aux méthodes par lesquelles ils répondent aux besoins de leurs clients — entreprises, gouvernements et particuliers — au point que les distinctions traditionnelles entre eux s'estompent. Tous les concurrents sont forcés de réagir plus rapidement aux pressions du marché. De plus en plus, pour rester compétitives, les institutions financières doivent consacrer davantage de ressources à la planification stratégique et à la mise au point de nouveaux produits et d'une nouvelle technologie.

Le gouvernement canadien est en train de revoir sa législation régissant les institutions financières sous réglementation fédérale. Selon la politique fédérale proposée, on éliminerait d'autres barrières traditionnelles entre les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance et les entreprises de valeurs mobilières, en libéralisant la concurrence qu'elles pourront se livrer pour se gagner une part du marché des services financiers. Ainsi, les banques et les compagnies d'assurance pourraient vendre des services de fiducie par l'intermédiaire d'une filiale ou d'une société affiliée s'occupant de fiducie. Les sociétés de fiducie et de prêt ne seraient plus limitées dans leurs pouvoirs de prêter aux consommateurs et aux entreprises. Les compagnies d'assurance verraient leurs pouvoirs accrus concernant les prêts aux consommateurs et aux entreprises. Les institutions financières sous règlementation fédérale et leurs filiales pourraient offrir une gamme complète de services de placement et de gestion de portefeuille.

Les propositions permettraient aussi à toutes les institutions financières sous réglementation fédérale de posséder des filiales commerciales accessoires dans une série de secteurs visés par le règlement, comme les services d'information, les holdings immobiliers et les maisons de courtage. Les sociétés de services d'information devraient présenter un intérêt particulier pour les banques. Elles pourraient offrir des services de logiciel et de matériel, et elles permettraient aux banques de rentabiliser leurs grandes installations informatiques et d'offrir à leurs clients des services mieux adaptés à leurs besoins. La propriété de sociétés de services d'information représenterait un changement marquant par rapport aux restrictions actuelles de la *Loi sur les banques* touchant les services de traitement des données.

La politique fédérale envisagée traite aussi de l'apparition possible de supermarchés financiers capables d'offrir en un même lieu des conseils sur une série de services, dont les dépôts, les prêts, les régimes de retraite et la planification fiscale. Bien qu'il puisse y avoir des avantages, les efforts de création de supermarchés financiers ont donné jusqu'ici des résultats mitigés à cause du peu d'enthousiasme qu'ils ont soulevé dans le public. Selon les propositions, les banques et les autres institutions financières de dépôt sous réglementation fédérale n'auraient pas le droit de vendre de l'assurance au détail par l'intermédiaire de leurs succursales. Cela pourrait restreindre la participation de certaines institutions financières aux supermarchés financiers, car l'incapacité de vendre des produits d'assurance diminue l'attrait de la formule. Néanmoins, certains essais de création de supermarchés financiers donneront sûrement des résultats, mais on peut prévoir que la plupart des participants s'en tiendront à leurs services de base, qu'ils compléteront par la vente de certains services financiers d'appoint.

Un défi auquel l'industrie financière en général doit faire face est l'influence de l'augmentation de la concurrence et de la technologie sur ses mécanismes de prestation de services. Les banques ont toujours compté sur leurs réseaux de succursales, alors que les compagnies d'assurance faisaient appel à des équipes de vente formées d'agents et de courtiers. D'une part, les succursales peuvent constituer une plaque

tournante pour la prestation d'un certain nombre de services interreliés, assurant ainsi un accès privilégié à la clientèle. Par ailleurs, l'évolution de la technologie des ordinateurs et des télécommunications donne des moyens plus souples d'offrir les services, même directement au domicile du client.

Un autre défi découlant de la présence de la technologie informatique dans l'industrie est le fait que les banques se voient obligées de choisir entre situer leurs rapports avec les clients dans le contexte de relations à long terme plus personnelles d'une part, ou les considérer en termes de services ou de volume de transactions d'autre part.

La technologie informatique permet aux banques de faire preuve d'originalité dans la préparation ou l'adaptation de leurs services en fonction des besoins des clients par le biais de services individualisés à valeur ajoutée. Cela pourrait devenir un important outil de commercialisation, parce que la génération issue de l'explosion démographique commence à vieillir et à accumuler des actifs pour ses années de retraite. Les récentes réorientations d'offres de services et de campagnes de commercialisation laissent croire que les banques mettent déjà un accent considérable sur ces relations futures à long terme avec leurs clients.

Le dilemme pour les banques, c'est d'équilibrer les influences contraires de la technologie sur leurs clients des succursales. La technologie qui accélère le service à la clientèle, comme les services de paye automatisés ou les réseaux de guichets automatiques, dépersonnalise également les relations avec les clients dans les succursales. Les services financiers de base deviennent presque génériques, et de nombreux consommateurs choisissent le fournisseur qui offre le meilleur prix. La loyauté des consommateurs s'en trouve entamée, et de nombreux clients se vantent déjà de ne plus mettre les pieds dans une succursale, sauf pour régler des questions financières plus détaillées comme une hypothèque ou un prêt personnel. Même la relation de prêt est en voie de disparaître avec l'apparition des marges de crédit autorisées à l'avance.

Quelle que soit l'approche retenue — service à long terme ou bas prix — les institutions financières auront à faire face au défi de la tarification de leurs services. Bien que les institutions de dépôt aient traditionnellement compté sur l'écart entre les taux de l'intérêt perçu et de l'intérêt payé, un grand nombre des nouveaux domaines d'activité ne se prêtent pas à ce genre de tarification. Cette évolution se laisse déjà voir dans les banques, où le pourcentage des recettes totales attribuable aux recettes autres que les frais d'intérêt, a augmenté tout au long des années 1980.

Un défi connexe est l'adaptation de la technologie à la gestion des entreprises. Ainsi, avec l'utilisation de plus en plus poussée du paiement électronique, les banques devront modifier leurs méthodes manuelles de traitement des gros volumes d'opérations, comme les cartes de crédit et les chèques, qui représentent actuellement beaucoup de paperasserie. Même pour les grandes banques, la capacité de gérer le processus de changement dans leurs pratiques d'affaires sera un facteur déterminant de leur succès futur.

Evaluation de la compétitivité

L'augmentation de la concurrence et l'incertitude du cadre de politiques auxquels a dû faire face le secteur canadien des services financiers pendant les années 1980 ont affecté les modes d'exploitation des banques. En ce qui concerne les services bancaires de détail, les banques canadiennes ont eu à composer avec d'autres institutions financières dans leurs tentatives d'expansion de leurs affaires. Elles ont donc intensifié leurs efforts pour élaborer de nouveaux produits et services. Si plusieurs produits, comme les hypothèques à remboursement hebdomadaire et les comptes d'épargne à intérêt quotidien, ont leurs origines dans d'autres institutions financières, il n'en reste pas moins que les banques n'ont pas tardé à offrir des services semblables, souvent en élargissant le choix offert aux consommateurs. Les banques profitent aussi de leur grande taille et de leurs importantes ressources financières, qui leur donnent les moyens d'offrir rapidement de nouveaux produits et de nouvelles technologies. Un exemple est le rôle important que les banques ont joué dans la propagation des guichets automatiques.

Un autre défi auquel les banques doivent faire face est celui de faire reconnaître leurs gammes de produits de détail comme distinctes de celles de leurs concurrents. Dans la perspective du consommateur, les banques et les quasi-banques offrent à peu près les mêmes services de détail. Même avec l'accroissement de la concurrence, le rendement des banques sur les marchés des prêts hypothécaires et du crédit à la consommation indique qu'elles ont réussi à protéger leurs intérêts et continueront vraisemblablement de le faire.

Les banques se heurtent aussi aux grandes sociétés commerciales qui se lancent dans des entreprises de services financiers comme les prêts à la consommation, le crédit-bail et les cartes de crédit. En outre, de nombreux organismes non bancaires, comme les sociétés de téléphone, les réseaux de télévision par câble, les compagnies aériennes, les détaillants, les exploitants de réseaux de traitement électronique de données et d'autres n'attendent que le moment propice pour faire concurrence aux banques, et se basent sur leurs réseaux électroniques globaux pour se lancer dans les services financiers.

Un grand nombre de ces entreprises estiment qu'après avoir transmis pendant longtemps les données financières pour les banques, elles peuvent désormais passer outre au système bancaire et traiter elles-mêmes des opérations financières. L'issue de cette tendance est difficile à prévoir pour l'instant, mais plusieurs entreprises commerciales qui examinent la possibilité d'offrir des services financiers sont au nombre des plus grandes sociétés dans le monde.

Le domaine des prêts aux entreprises risque également d'avoir des incidences considérables sur les opérations bancaires. Toutes les banques, canadiennes aussi bien qu'internationales, ont subi une diminution de la demande de prêts aux entreprises pendant les années 1980. De ce fait, les banques ont connu d'importantes variations du volume et de la nature du financement qu'elles offraient aux entreprises canadiennes. Malgré l'augmentation du volume des prêts aux entreprises ces dernières années, toutes les grandes banques canadiennes, sauf la Banque Toronto-Dominion, ont diversifié leurs services financiers en acquérant des sociétés affiliées dans l'industrie des valeurs mobilières.

Les banques canadiennes ont fait des progrès considérables depuis quelques années en augmentant leurs dispositions au regard des prêts douteux et en réduisant la valeur totale des prêts non productifs à des PMA qu'elles détiennent dans leur portefeuille. Les prêts impayés les préoccupent toujours, mais leurs incidences négatives diminuent graduellement. À cet égard, les banques canadiennes disposent de réserves beaucoup plus grandes, en pourcentage de leurs capitaux propres, que la plupart de leurs homologues étrangères.

La présence de banques étrangères au Canada pendant de nombreuses années a ajouté une autre dimension à la concurrence sur le marché du crédit aux entreprises. Bien que cette concurrence ait été avantageuse pour les sociétés ayant besoin de fonds ainsi que pour les petits emprunteurs, elle a été intense, et plusieurs des banques de l'Annexe II qui y ont participé ont vu une réduction de leurs bénéfices. Les propositions de la politique fédérale selon lesquelles les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance-vie seraient admises sur le marché des prêts commerciaux viendraient ajouter à cette concurrence.

Les propositions du gouvernement fédéral visant la réforme du secteur financier prolongeraient aussi la tendance actuelle selon laquelle tous les intervenants de l'industrie financière doivent réagir plus rapidement aux pressions du marché. Avec la mise au point de nouveaux produits, les concurrents doivent réagir rapidement en offrant des produits semblables, et la concurrence dans l'industrie financière s'articule de plus en plus autour de la différenciation des familles de produits.

La présence des banques de l'Annexe II a ajouté une dimension supplémentaire à la concurrence sur les marchés financiers canadiens. Cependant, du point de vue des banques de l'Annexe I, l'intensification de la concurrence des banques américaines sous l'effet de l'ALE est très limitée, et relativement mineure, au regard des effets beaucoup plus vastes de la déréglementation en cours actuellement.

Les occasions qui s'offrent aux banques canadiennes d'étendre leurs activités aux États-Unis n'ont pas changé de façon notable depuis l'entrée en vigueur de l'ALE le 1er janvier 1989, car les banques canadiennes jouissent déjà de presque tous les avantages du traitement national aux États-Unis. Leurs activités américaines ne sont pas désavantagées face à leurs homologues américaines, mais les retombées éventuelles du libre-échange ont été retardées par la lenteur du processus de réforme aux États-Unis. Cependant, le *Federal Reserve Board* des États-Unis a récemment modifié certains de ses règlements, et rétabli notamment une partie des pouvoirs de souscription que les sociétés canadiennes de valeurs mobilières faisant affaires aux États-Unis avaient perdu après avoir été achetées par des banques canadiennes.

Les banques canadiennes appuient les efforts actuels de mise en œuvre d'un accord de libre-échange nord-américain entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. La loi mexicaine interdit actuellement aux banques étrangères de s'installer dans ce pays, bien qu'au moins une banque canadienne y ait eu une présence commerciale importante au début du siècle. Les banques canadiennes connaissent déjà bien le Mexique pour lui avoir fait des prêts à risque souverain, et pour avoir eu des activités dans les pays voisins. L'abolition des barrières existantes donnera des occasions d'offrir de meilleurs services aux exportateurs, aux importateurs et aux investisseurs.

La communauté bancaire au Canada et à l'étranger a eu à faire face à un certain nombre de défis et de problèmes. Au cours des années 1980, les banques ont dû composer avec des prêts problèmes, avec la chute de l'immobilier et des prix des actions sur plusieurs marchés nationaux, avec les exigences de la BRI en matière de capital et avec la transformation rapide du marché international, où de nouveaux produits et de nouveaux concurrents peuvent apparaître rapidement. Les banques canadiennes ont relevé ces défis en améliorant leur capital de base, en réarticulant leurs orientations stratégiques et en améliorant leurs opérations par un accroissement de la compétence de leur personnel et des investissements dans la technologie.

Les banques canadiennes ont été relativement peu touchées par ces phénomènes, et elles n'ont pas cessé de monter dans les classements mondiaux fondés sur

les capitaux propres et le capital. L'amélioration de leur capital de base et le raffinement de leurs stratégies commerciales devraient permettre aux banques canadiennes de conserver leur position de force sur le marché intérieur et d'étendre certaines de leurs activités à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des industries de services et de la construction
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Banques et opérations bancaires
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2959
Télécopieur : (613) 954-1894

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Banques canadiennes	13	14	12	8	9	8	8	8
Filiales de banques étrangères	58	58	57	59	59	58	58	58
Emploi[b]	148 184	146 746	162 163	162 667	162 850	167 999	175 035	181 153
Actif total[c] (milliards de $)	368,6	405,6	443,8	468,0	486,0	508,7	550,9	609,9
Actif canadien[c] (milliards de $)	211,9	222,8	241,8	260,7	294,5	339,8	379,1	409,7
Actif à l'étranger[c] (milliards de $)	156,7	182,8	202,0	207,3	191,5	168,9	171,8	200,2
(% de l'actif total)	42,5	45,1	45,5	44,4	39,4	33,2	31,2	32,8
Passif à l'étranger[c] (milliards de $)	160,2	187,3	205,0	207,7	200,4	180,2	179,7	207,5

[a]Données basées sur *Activités 90*, Association des banquiers canadiens (Toronto : ABC, 1990).
[b]Banques de l'Annexe I seulement.
[c]Banques de l'Annexe I et II.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1987–1989)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Succursales (% du total)	8,4	19,4	40,1	20,4	11,7
Emploi[b] (% du total)	6,2	17,9	48,9	15,8	11,2
Actif canadien (% du total)	6,1	20,6	47,6	14,3	11,4

[a]Données basées sur *Activités 90*, Association des banquiers canadiens (Toronto : ABC, 1990).
[b]Banques de l'Annexe I seulement.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Banques intérieures		
Banque de Montréal	Canada	Montréal (Québec)
Banque de Nouvelle-Écosse	Canada	Toronto (Ontario)
Banque Canadienne Impériale de Commerce	Canada	Toronto (Ontario)
Banque Canadienne de l'Ouest	Canada	Edmonton (Alberta)
Banque Laurentienne du Canada	Canada	Montréal (Québec)
Banque Nationale du Canada	Canada	Montréal (Québec)
La Banque Royale du Canada	Canada	Montréal (Québec)
Banque Toronto-Dominion	Canada	Toronto (Ontario)
Filiales de banques étrangères		
Banque Nationale de Paris (Canada)	France	Montréal (Québec)
Banque Barclays du Canada	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Citibanque Canada	États-Unis	Toronto (Ontario)
Crédit Suisse Canada	Suisse	Toronto (Ontario)
Deutsche Bank (Canada)	Allemagne	Toronto (Ontario)
Banque Hongkong du Canada	Hong Kong	Vancouver (Colombie-Britannique)
Banque Industrielle du Japon (Canada)	Japon	Toronto (Ontario)
Banque National Westminster du Canada	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Société de Banque Suisse (Canada)	Suisse	Toronto (Ontario)
Union de Banques Suisses (Canada)	Suisse	Toronto (Ontario)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association des banquiers canadiens
The Exchange Tower
2, First Canadian Place, bureau 600
C.P. 348
TORONTO (Ontario)
M5X 1E1
Tél. : (416) 362-6092
Télécopieur : (416) 362-7708

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.